

Tilburg University

Typologie van non-profit organisaties

Daems, A.J.

Publication date:
1990

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
Daems, A. J. (1990). *Typologie van non-profit organisaties*. (Research Memorandum FEW). Faculteit der Economische Wetenschappen.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

CBM

CBM
R

7626
1990
438

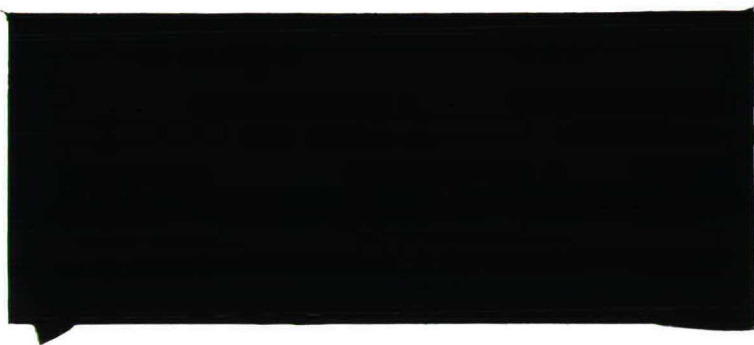
UNIVERSITY

UNIVERSITEIT
BRABANT

POSTBOX 90153
5000 LE TILBURG
THE NETHERLANDS



DEPARTMENT OF ECONOMICS
RESEARCH MEMORANDUM





TIPOLOGIE VAN NON-PROFIT ORGANISATIES

Alfons Daems

FEW 438

F13
658.1.8



Typologie van Non-Profit Organisaties

Alfons Daems*

In dit paper wordt getracht aan de hand van een literatuurstudie een beter inzicht te krijgen in het brede terrein waarop de talloze non-profit organisaties zich bewegen. Gebaseerd op de probleemstelling van het onderzoek¹, de optimale budgetstructuur bij de bekostiging van non-profit organisaties door de overheid, heeft dit paper tot doel het onderzoeksgebied te structureren en nader af te bakenen. Vertrekkende vanuit de optimale evenwichtssituatie in de neo-klassieke theorie worden de marktgebreken die kunnen leiden tot ingrijpen van de overheid in de werking van het marktmechanisme, uiteengezet. Daarbij wordt aandacht besteed aan de literatuur met betrekking tot de soorten goederen alsmede aan een drietal theorieën die het bestaan van non-profit organisaties rationaliseren. Een en ander resulteert tenslotte in een typologie van non-profit organisaties.

1. Inleiding

In de bedrijfseconomie is verreweg de meeste aandacht uitgegaan naar het gedrag van organisaties waarvan de produktie wordt geconfronteerd met de werking van het marktmechanisme. In de loop der tijd heeft de marktwerking centraal gestaan bij de talloze studies naar het functioneren van organisaties. Naast de organisaties die aan dit mechanisme onderworpen zijn, zijn er echter tal van organisaties waarvoor deze werking niet opgaat. Tot deze laatste categorie behoort het merendeel van de non-profit organisaties.

Paragraaf 2 richt zich allereerst op de werking van het marktmechanisme, beschreven vanuit de neo-klassieke theorie. Het marktmechanisme heeft echter een aantal nadelen. Deze nadelen, ook wel marktgebreken genoemd, worden eveneens uiteengezet.

Het optreden van deze gebreken is (mede) afhankelijk van de aard van het goed. In paragraaf 3 worden de diverse soorten goederen beschreven, afgesloten met een typologie van goederen waarin verschillende voor dit onderwerp van belang zijnde aspecten worden onderscheiden.

In de literatuur zijn diverse theorieën ontwikkeld ten aanzien van het bestaan van non-profit organisaties. De beschrijving van deze theorieën resulteert in een typologie van organisaties. Paragraaf 4 is gewijd aan deze aspecten. Een combinatie van de in de paragrafen 3 en 4 behandelde factoren wordt in paragraaf 5 uitgewerkt. Deze combinatie dient als basis voor een afbakening van het onderzoeksveld. Paragraaf 6 besluit dit paper met een samenvatting.

* De auteur bedankt Prof. Dr. R. Bannink en Prof. Dr. W. van Hulst voor hun stimulerende opmerkingen ten aanzien van eerdere versies van dit paper.

[1] In het kader van het promotie-onderzoek: "Budgettering van non-profit organisaties".

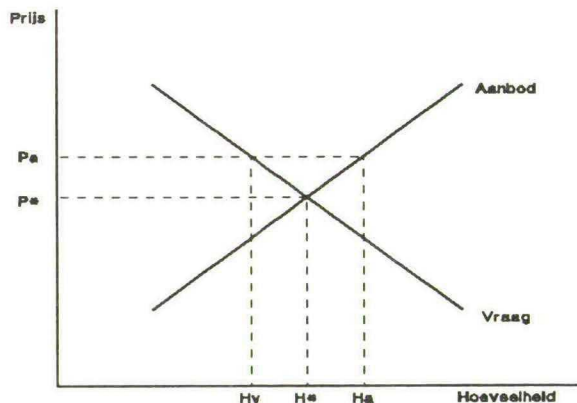
2. Het Marktmechanisme

2.1. De optimale situatie

De economische wetenschap heeft tot doel bij een schaarste aan middelen een optimale keuze en allocatie van goederen te bepalen. Centraal hierbij staat het proces van de goederenvoorziening. Op de markt komt het evenwicht tot stand via het mechanisme van vraag en aanbod. Vanuit de neoklassieke theorie wordt van een aantal vooronderstellingen uitgegaan, die noodzakelijk zijn voor het bereiken van een optimaal evenwicht:

- 1) Er zijn veel vragers en aanbieders zodat niemand invloed heeft op de marktprijs;
- 2) Er is sprake van een homogeen product;
- 3) Er bestaat volledige informatie voor vragers en aanbieders;
- 4) Er is vrije toe- en uitreding tot de markt van zowel vragers als aanbieders;
- 5) Aanpassingen van vraag en aanbod bij een verstoring van het evenwicht vergen geen tijd.

Indien aan deze voorwaarden wordt voldaan kan middels aggregatie van de individuele vraag- respectievelijk aanbodcurven zowel de totale vraagcurve als de totale aanbodcurve worden bepaald. Bij deze gegeven vraag- en aanbodlijnen komen de evenwichtsprijs (P^*) en de evenwichtshoeveelheid (H^*) tot stand. De marktform in geval van deze theoretisch optimale evenwichtsprijs wordt aangeduid met de term volledige mededinging. Grafisch wordt dit geïllustreerd in figuur 2.1.



Figuur 2.1: Vraag en aanbod bij volledige mededinging

Een hogere prijs (bijvoorbeeld P_a) dan P^* komt niet tot stand, omdat in dat geval het aanbod (H_a) groter is dan de vraag (H_v) naar het product. Er zou dan sprake zijn van een aanbodoverschot (vraagtekort) waardoor de prijs zou gaan dalen tot het evenwicht weer bereikt is. In geval van een lagere prijs ontstaat een aanbodtekort (vraagoverschot) wat een prijsstijging tot gevolg zou hebben.

Deze situatie is theoretisch optimaal omdat bij bovenvermelde veronderstellingen de evenwichtsprijs gelijk is aan het minimumniveau van de gemiddelde totale kosten van een producent.

In de praktijk zal deze situatie nauwelijks voorkomen doordat er tal van marktgebreken zijn die het totstandkomen van een dergelijk evenwicht verhinderen. Als gevolg van deze gebreken kan de overheid ingrijpen in het mechanisme van de marktwerking. In de volgende paragraaf zullen allereerst de diverse marktgebreken aangegeven worden, op basis waarvan een indeling van verschillende soorten goederen wordt gemaakt.

2.2. De marktgebreken

In de literatuur komen een aantal marktgebreken naar voren die kunnen leiden tot het ingrijpen van de overheid in de werking van het marktmechanisme. Deze gebreken zijn er namelijk de oorzaak van dat het spel van vraag en aanbod niet altijd een doelmatige of gewenste allocatie van middelen oplevert. Overwegingen op basis waarvan de overheid in moet dan wel wil grijpen in het proces van de goederenvoorziening, kunnen in een tweetal hoofdcategorieën worden ingedeeld:

I. Overwegingen op basis van productspecifieke marktgebreken

Indien het aanbieden van een goed als consequentie met zich meebrengt dat het niet mogelijk is om een bepaald individu van consumptie uit te sluiten, worden de consumenten als gevolg van deze non-exclusiviteit er niet toe aangezet hun preferenties ten aanzien van het goed kenbaar te maken. Voortbrenging van deze goederen zal niet plaatsvinden, doordat de markt in dit geval bestaat uit een aantal "free riders" die wel van het goed gebruik willen maken maar er niet individueel voor willen betalen. Indien de samenleving als geheel voortbrenging van dit goed wenst, wordt de overheid als representant van die samenleving in dit geval gedwongen voor de voorziening van deze goederen zorg te dragen.

II. Maatschappelijke overwegingen

Goedhart geeft een overzichtelijke indeling van de motieven op basis waarvan de overheid vanuit maatschappelijke overwegingen ingrijpt in het marktproces:

** Externe effecten*

Het gaat hier om positief of negatief werkende invloeden op de belangen van de gemeenschap als gevolg van het handelen van een individu. In geval van bijv. negatieve externe effecten zijn de nadelen van de voortbrenging groter dan het profijt van het individueel handelend subject (of groep van subjecten). In de literatuur wordt het ingrijpen van de overheid op basis van deze "externalities" ook wel als de "Pigouvian correction" aangeduid, genoemd naar Pigou die dit motief voor overheidsingrijpen al in 1946 introduceerde.

* *Inkomensoverwegingen*

In dit geval grijpt de overheid in op basis van overwegingen van maatschappelijke aard (rechtvaardigheid) om tot een herverdeling van inkomens te komen. De individuele huursubsidie is een voorbeeld van ingrijpen door de overheid op basis van dit motief.

* *Paternalistische motief*

De overheid oefent invloed uit op de allocatie via een stimulans tot of juist afremming van de consumptie. Deze goederen worden ook wel bemoeigoederen genoemd. Goedhart spreekt in dit geval van het paternalistische motief doordat de overheid meent de betekenis van een goed of dienst beter in te kunnen schatten dan de individuele consument, waardoor zij ingrijpt in het proces van de goederenvoorziening. Dit paternalistische motief komt volgens hem overeen met het in de literatuur vaak vermelde merit-good motief. Hij heeft het dan ook over merit-goods in geval van stimulerend ingrijpen van de overheid in het aanbod van goederen. Dit komt overeen met de opvatting van bijv. Basu (1980) die stelt dat:

"a merit good is a commodity which is felt to be insufficiently demanded in the private market. A commonly cited example is education" (Basu, 1980, blz. 8).

Tegenover de "merit goods" staan volgens Goedhart dan "de-merit goods". Hierbij kan gedacht worden aan goederen als tabak en alcohol waarbij de overheid via prijsverhoging de consumptie probeert af te remmen. Ten onrechte wordt soms het inkomensmotief als verklaring van de "merit goods" aangehaald. De beslissing van de overheid om in het aanbod van deze goederen in te grijpen is weliswaar van invloed op de inkomensverdeling maar dit geschiedt langs indirecte weg. Het is namelijk de prijs van de goederen die wordt aangepast en niet het inkomen (zie Bron, blz. 41). Het doel is het merit good te stimuleren, niet via het merit good tot inkomensherverdeling te komen. Bij het herverdelingsmotief daarentegen grijpt de overheid wel direct in op het inkomen.

* *Kostenmotief*

Indien het aanbieden van een bepaald goed via de markt zo'n hoge kosten met zich mee brengt dat van deze voortbrenging wordt afgezien, kan de overheid besluiten in te grijpen in dit proces. Een voorbeeld hiervan is het invoeren van gebruikerslasten voor het gebruik van het wegennet in plaats van het heffen van tol op alle wegen afzonderlijk. Deze laatste mogelijkheid brengt zeer hoge inningskosten met zich mee. Tot deze categorie behoort ook het ingrijpen van de overheid in het productieproces op basis van efficiency-overwegingen. De overheid creëert in dit geval een monopoliepositie om kapitaalvernietiging tegen te gaan.

* *Knelpuntenmotief*

Subsidiering vindt in dit geval plaats als de productie van een goed schaalvoordelen voor derden oplevert die maatschappelijk rendabel zijn. Deze productie zou dan zonder deze subsidiering niet tot stand komen

doordat voor de producent de kosten te hoog zijn in vergelijking met de baten. Het ontwikkelingsproces wordt nu gestimuleerd middels subsidies, die altijd een tijdelijk karakter dragen. Indien op de lange termijn de voortbrenging niet rendabel is kan een tegemoetkoming in de kosten vanuit de overheid nooit vanuit dit motief worden verdedigd.

Aangezien de bij punt 2 genoemde marktgebreken alle een maatschappelijk karakter hebben speelt de politieke besluitvorming hier een belangrijke rol. De goederenvoorziening komt in dit geval niet tot stand via het proces van vraag en aanbod op de markt, maar via een politiek proces waarbij het marktmechanisme wordt vervangen door een budgetmechanisme. Aangezien op politiek niveau de opvattingen hieromtrent uiteenlopen van "alles moet overgelaten worden aan de vrije markt" tot "de overheid als actieve actor in de verzorgingsstaat", staat de omvang en de wijze van bekostiging door de overheid van de door haar gesubsidieerde goederen op basis van de hier genoemde motieven voortdurend ter discussie.

3. Een typologie van goederen

De marktimperfecties zijn gekarakteriseerd naar gelang het om productspecifieke dan wel om maatschappelijke overwegingen gaat. De eigenschappen van de goederen zijn bepalend voor deze tweedeling. In de literatuur worden verschillende soorten goederen onderscheiden. Van eenduidigheid in de begripsomschrijving van dit soort goederen is echter geen sprake. De indeling naar soorten goederen blijkt verschillend geïnterpreteerd te worden. Enkele opvattingen hieromtrent worden weergegeven.

3.1. Literatuurbeschuouwing

In de literatuur van de "Public Finance" zijn de namen van Musgrave & Musgrave en Samuelson bekend. Deze auteurs maken een onderscheid in twee soorten goederen, namelijk "private goods" aan de ene kant en "social goods" (Musgrave & Musgrave) of "public goods" (Samuelson) aan de andere kant. Als onderscheidend criterium tussen beide soorten goederen gaan deze auteurs uit van het begrip non-rivaliteit. Hiermee wordt bedoeld dat de consumptie van het ene individu niet ten koste gaat van de mogelijkheid tot consumptie voor andere gebruikers. Als voorbeeld noemen Musgrave & Musgrave een TV-uitzending: individu A wordt niet belemmerd in zijn consumptie als zijn buurman ook naar dat programma kijkt. Zowel Musgrave & Musgrave als Samuelson vinden deze non-rivaliteit een voldoende criterium om collectieve goederen van de private goederen te onderscheiden. Musgrave (1985) geeft aan dat dit standpunt voor het eerst werd verkondigd op het einde van de vorige eeuw:

"The breakthrough emerged in the late 1880s from the contributions of Austrian and Italian writers, among whom Sax (1883), Panteleoni (1883), Mazzola (1890) and de Viti de Marco (1888) may be noted. While nuances differed, the essence of the new doctrine was this: Given the preferences of individuals, welfare is maximized by

having each equate marginal utility with price. This basic efficiency rule applies to both public and private goods. To be sure, there is a difference. In the private good case, goods are sold at a uniform prices, with individual consumers equating prices and marginal utility by quantity adjustment. In the case of public goods, the critical feature of indivisibility (already vaguely noted by Mill) requires the same quantity available to all consumers" (Musgrave, 1985, blz. 8-9).

Musgrave & Musgrave, die spreken van "social goods" in plaats van collectieve goederen, maken zelf een onderscheid in:

"private goods which are rival in consumption" en "social goods which are nonrival in consumption, so that the same benefits can be enjoyed by all members of the group" (Musgrave & Musgrave, 1976, blz. 78).

Samuelson zegt hierover:

"... private consumption goods (X_1, \dots, X_n) which can be parcelled out among different individuals (1, 2,..., i,..., s) according to the relations

$$X_j = \sum_{i=1}^s X_{ij}$$

and collective consumption goods (X_{a+1}, \dots, X_{n+m}) which all enjoy in common in the sense that each individual's consumption of such a good leads to no subtraction from any other individual's consumption of that good, so that $X_{n+j} = X_{n+j}$ simultaneously for each and every ith individual and each collective consumptive good" (Samuelson, 1954, blz. 387).

Ook Ritzen (1981) gaat van deze rivaliteit als onderscheidend criterium uit al is zijn interpretatie enigszins anders doordat hij naast de publieke en private goederen ook nog quasi-publieke goederen onderscheidt. Hij stelt dat:

"Bij gehele of gedeeltelijke niet-rivaliteit spreekt men resp. van een puur of van een quasi- publiek goed" (Ritzen, 1981, blz. 24).

Non-rivaliteit is echter geen karakteristiek verschil tussen collectieve en overige goederen. Dit kenmerk geldt namelijk ook voor tal van goederen die niet collectief zijn. Voorbeelden zijn zowel te vinden in de zuiver particuliere sfeer, bijvoorbeeld een dagblad, een particulier TV-station of een voetbalwedstrijd, als bij de door de overheid gesubsidieerde goederen, zoals daar zijn een uitvoering van het Nationaal Ballet of een voorstelling van de schouwburg. Bij deze voorbeelden geldt steeds dat extra bezoekers of consumenten nauwelijks extra kosten met zich meebrengen. Non-rivaliteit kan dan gezien worden als:

$$\frac{d K(x)}{d x} = 0$$

waarbij: $K(x)$ = kosten van voortbrenging bij x consumenten
 x = aantal consumenten van de dienst

Bij deze goederen komt rivaliteit alleen naar voren in geval van capaciteitsproblemen. Indien namelijk voor een belangrijke voetbalwedstrijd of een voorstelling in de schouwburg nog een plaats beschikbaar is, is er sprake van rivaliteit wanneer er voor die laatste plaats meerdere gegadigden zijn. Non-rivaliteit is overigens wel een kenmerk van alle collectieve goederen. Het is echter geen eigenschap die voor een wezenlijk onderscheid met de andere goederen zorgt.

Wilms (1984) is de mening toegedaan dat non-rivaliteit wel een karakteristieke maar niet een voldoende eigenschap is om collectieve goederen van de andere goederen te onderscheiden. Naast non-rivaliteit is ook non-exclusiviteit een eigenschap van collectieve goederen die hen van de andere goederen onderscheidt. Non-exclusiviteit betekent dat bij het aanbieden van een goed geen enkel individu is uit te sluiten. Een voorbeeld van deze niet-uitsluitbaarheid is een dijk die iedereen beschermt (weliswaar geografisch gebonden) en waarvan niemand is uit te sluiten. Beide factoren worden onder andere ook door Nuyens (1976) genoemd als de twee criteria die karakteristiek zijn voor de collectieve goederen. Koopmans & Wellink (1983) gaan zelfs uit van vier factoren die naar hun mening specifiek zijn voor collectieve goederen. Naast bovenstaande criteria vermelden zij de factoren "volkomen externaliteit van baten" (baten weerspiegelen zich niet via het marktmechanisme) en "onontkoombare gemeenschappelijke beschikbaarheid". Deze laatste twee factoren zijn echter het gevolg van het kenmerk non-exclusiviteit. Koopmans & Wellink spreken in tegenstelling tot de anderen van kenmerken, niet van onderscheidende karakteristieken.

Anderen gaan er, mijns inziens terecht, van uit dat non-exclusiviteit het enige kenmerk is dat de collectieve goederen van de andere goederen onderscheidt. Cornes & Sandler (1986) stellen vast dat:

"... we will argue that nonexcludability is the crucial factor in determining which goods must be publicly provided" (Cornes & Sandler, 1986, blz. 6).

Door dit zuiver technische kenmerk wordt de overheid gedwongen de bekostiging op zich te nemen doordat dit via de markt als gevolg van het "free-rider" probleem is uitgesloten. Het kenmerk dat collectieve goederen van de overige goederen onderscheidt is dus zuiver technisch van aard: non-exclusiviteit. De inmenging van de overheid in het aanbod van de collectieve goederen is dus het gevolg van de in paragraaf twee genoemde productspecifieke marktgebreken.

Uitgaande van bovenstaande omschrijving van de collectieve goederen zijn nog twee andere goederen te onderscheiden: private en quasi-collectieve (of ook wel aangeduid als "impure public") goederen. Het zijn de bij het tweede marktgebrek genoemde maatschappelijke overwegingen die

bepalend zijn voor het onttrekken van goederen aan de particuliere sfeer en het als gevolg daarvan ontstaan van de quasi-collectieve goederen. Deze goederen zijn in technisch opzicht geheel identiek aan de private goederen. Het verschil is dat als gevolg van de in paragraaf twee onder punt 2 genoemde marktgebreken, de overheid in de voorziening in heeft gegrepen.

Sommige auteurs, waaronder Wilms (1984) en Bron (1987), vinden het beter om in plaats van quasi-collectieve goederen te spreken van gesubsidieerde goederen aangezien het hier goederen betreft die individueel via de markt te verhandelen zijn en de term collectief tot misverstanden kan leiden. Maar ook de term gesubsidieerde goederen lijkt niet juist, omdat ook collectieve goederen door de overheid gesubsidieerd worden. Om begripsverwarring te voorkomen zullen we in het vervolg uit blijven gaan van de term quasi-collectieve goederen, met de wetenschap dat het hier goederen betreft die gekenmerkt worden door:

- * de inmenging van de overheid in de voorziening van het goed;
- * het individuele karakter van het goed.

Het verschil tussen de quasi-collectieve en collectieve goederen enerzijds en de private goederen anderzijds komt naar voren bij de bekostiging. Bij de eerste groep van goederen neemt de overheid geheel of ten dele de bekostiging voor haar rekening, terwijl in het tweede geval via het mechanisme van vraag en aanbod de goederenvoorziening tot stand komt. De quasi-collectieve en collectieve goederen zijn op hun beurt te onderscheiden naar exclusiviteit: In geval van een collectief goed is het niet mogelijk een bepaald individu van consumptie uit te sluiten.

3.2. Beschikbaarheids- en gebruikersnuttigheid

Quasi-collectieve goederen zijn naar hun aard individueel en kunnen in principe per eenheid gebruik worden bekostigd. Voor de collectieve goederen is dit echter onmogelijk doordat het gebruik hier niet per eenheid traceerbaar is. Bekostiging van deze goederen door de overheid vindt plaats omdat de individuele consument het nut van zijn subsidie niet direct inziet als gevolg van het ontbreken van een directe tegenprestatie. Het is nu juist het ontbreken van deze directe tegenprestatie die ervoor zorgt dat niet van gebruikersnuttigheid kan worden gesproken. De overheid grijpt in in het productieproces omdat ze vindt dat deze goederen beschikbaar moeten zijn terwijl op de markt als gevolg van het "free-rider" probleem geen bekostiging plaatsvindt. Voor deze goederen staat de beschikbaarheidsnuttigheid voorop.

Bij de quasi-collectieve goederen is sprake van een combinatie van gebruiks- en beschikbaarheidsnuttigheid: het gebruik is naar het individu traceerbaar (= gebruikersnuttigheid), maar het ingrijpen van de overheid, met als doel het productieniveau van vraag en aanbod op een maatschappelijk gezien acceptabel niveau te brengen (zie paragraaf 3.3), brengt een waardering voor de beschikbaarheidsnuttigheid tot uiting. Het onderscheid is echter relatief. Met deze tweedeling wordt namelijk niet een volledig absolute scheiding bedoeld, maar gaat het om een gradueel verschil waarin wordt aangegeven dat een goed meer kenmerken van het een dan van het ander vertoont. Zo geeft Wilms (1984) het voorbeeld van een museum: een bezoeker van een museum zal via het betalen van een prijs een waardeoordeel uitspreken over een tentoonstelling (en hiermee een indicatie voor het gebruiksnut), maar even goed kan in die prijs een waardering zitten voor de "conserveringsfunctie van het museum"

waarbij de beschikbaarheidsnuttigheid voorop staat.

De conclusie luidt dat in geval van collectieve goederen de beschikbaarheidsnuttigheid voorop staat, terwijl voor de quasi-collectieve goederen zowel het beschikbaarheids- als het gebruiksnut de belangrijkste rol speelt. Bij private goederen tenslotte staat het nut van het gebruik voorop wat duidelijk naar voren komt in de prijs die de consument bereid is voor een product te betalen.

3.3. Van Ingrijpen tot voortbrenging

In de voorgaande paragrafen is aangegeven dat de overheid in kan grijpen in het proces van de goederenvoorziening. Daarbij komen begrippen als bekostiging, financiering en voortbrenging naar voren. Voor we overgaan tot het aangegeven van de verschillen tussen de goederen ten aanzien van deze aspecten, is het goed eerst deze begrippen duidelijk te definiëren alsmede om de relatie tussen deze begrippen aan te geven.

De aanzet bij deze beschrijving is gelegen bij het ingrijpen van de overheid in het marktproces. Deze overheidsinterventie kan onderscheiden worden naar:

- * Ingrijpen met als primaire doelstelling de economische orde te **detailleren**. Hierbij kan gedacht worden aan door de overheid vastgelegde minimum- of maximumprijzen, subsidies op bepaalde kapitaalgoederen, etc.
- * Ingrijpen met als primaire doelstelling het evenwichtsniveau van vraag en aanbod te beïnvloeden. Deze interventie komt tot uiting via het partieel dan wel integraal bekostigen van het productieproces.

Een van de instrumenten van de overheid om in te grijpen is bekostiging. Onder bekostiging moet in dit geval worden verstaan de dekking van de kosten die ontstaan als gevolg van de productie. Deze bekostiging kan in principe via de markt, via particuliere donateurs en/of leden en via de overheid plaatsvinden. Bekostiging is dus een substituut van of aanvulling op de prijsvorming. Dit begrip moet goed onderscheiden worden van financiering, waaronder wordt verstaan het verwerven en aanwenden van vermogen.

Hoewel de overheid het instrument bekostiging kan hanteren om in de goederenvoorziening in te grijpen, hoeft dit nog niet te betekenen dat de overheid ook tot voortbrenging van deze goederen of diensten overgaat. Met voortbrenging wordt in dit geval bedoeld de beslissing omtrent de productie (en schaal) van een goed of dienst. Deze voortbrenging kan zowel plaatsvinden via overheidsorganisaties als via non-profit organisaties. In paragraaf 5.3. zal op deze voortbrenging worden teruggekomen.

3.4. Conclusie

Op basis van de vermelde kenmerken kan een indeling worden gemaakt naar typen goederen. De kenmerken op basis waarvan de goederen worden vergeleken zijn exclusiviteit, non-rivaliteit, bekostiging

en de aard van het nut. Deze typologie is weergegeven in figuur 2.2.

Het kenmerk dat collectieve goederen van de andere goederen onderscheid is de non-exclusiviteit van deze collectieve goederen. Tegenover de prestatie in de zin van het aanbieden van een goed staat geen directe tegenprestatie. Als gevolg hiervan moet de overheid als vertolker van de maatschappelijke belangen ingrijpen in het proces van de goederenvoorziening. Bekostiging vanuit de markt vindt in dit geval niet plaats als gevolg van het "free-rider-effect": niemand wil betalen door het ontbreken van een directe tegenprestatie. De bekostiging van de collectieve goederen zal enkel en alleen plaatsvinden via de overheid.

KENMERK	GOED	Privaat goed	Quasi-collectief goed	Collectief goed
Exclusiviteit		ja	ja	nee
Non-rivaliteit		gedeeltelijk	gedeeltelijk	geheel
Bekostiging		afnemers en/of leden	afnemers/leden/overheid/part. donateurs	overheid
Aard van het nut		gebruiksnut	gebruiksnut/beschikbaarheidsnut	beschikbaarheidsnut

Figuur 2.2: Een onderscheiding in goederen naar verschillende kenmerken

Private en quasi-collectieve goederen daarentegen kenmerken zich nu juist wel door de aanwezigheid van een tegenprestatie: het goed is individueel verhandelbaar. De private en quasi-collectieve goederen onderscheiden zich van elkaar door de beweegredenen, de achtergrond, van het ingrijpen. In geval van private goederen kan de overheid ingrijpen om de economische orde nader te detailleren (bijv. ter wille van de werkgelegenheid of om ondernemingen concurrentieel voordeel ten opzichte van het buitenland te geven). Interventie vindt echter niet plaats vanuit de achterliggende gedachte dat het evenwichtsniveau van vraag en aanbod (zonder dit ingrijpen) op een "maatschappelijk onacceptabel" niveau ligt. In geval van quasi-collectieve goederen daarentegen grijpt de overheid juist wel in omdat zij vindt dat het niveau van de goederenvoorziening het welvaartsniveau tekort doet. Dat in het vaststellen van een "rechtvaardig" niveau van de welvaart de politieke besluitvorming een belangrijke rol speelt is in paragraaf 2.2. al aan de orde geweest. Centraal voor het begrip quasi-collectief goed staat de beweegreden om het evenwichtsniveau bewust op een ander (meestal hoger) niveau te brengen.

Dit is er tevens de oorzaak van dat voor de private goederen alleen de afnemers en leden bij het kenmerk bekostiging worden vermeld, terwijl voor de quasi-collectieve goederen ook de overheid en particuliere donateurs in aanmerking komen. De talloze overheidssubsidies voor de private goederen vallen hierdoor

niet onder het kenmerk bekostiging.

4. Theorie omtrent het bestaan van non-profit organisaties

Aan het gegeven dat non-profit organisaties al eeuwen bestaan en elke economische ontwikkeling overleefd hebben, mag het vermoeden ontleend worden dat zij in bepaalde situaties een relatief voordeel hebben. In deze paragraaf is het de bedoeling tot een zodanige typologie van non-profit organisaties te komen dat homogene groepen non-profit organisaties aan te wijzen zijn. Aan de hand van de theorieën over de bestaansredenen van non-profit organisaties vindt een indeling in homogene groepen plaats.

4.1. Niet-commerciële organisaties

Goederen worden voortgebracht door organisaties. Deze organisaties kunnen op diverse manieren in sectoren worden ingedeeld. Een eerste indelingscriterium wordt gevonden in het onderscheid *private* vs. *publieke* organisaties. Dit criterium is gebaseerd op de vraag of de organisatie zelfstandig de beslissingsmacht over de productie heeft of dat de overheid hier via het bekostigen van de productie **in heeft gegrepen**. In het eerste geval is sprake van *private*, in het tweede geval van *publieke* organisaties. In deze situatie is gekozen voor een economisch criterium ter onderscheid van beide typen organisaties. De tweedeling komt dus niet overeen met de indeling in *private* vs. *publieke* rechtspersonen omdat hieraan een juridische betekenis ten grondslag ligt.

Zowel binnen de *private* als binnen de *publieke* organisaties is het mogelijk een onderscheid te maken in commerciële en niet-commerciële organisaties. Voorbeelden van *private* organisaties in deze groepen zijn respectievelijk Shell en de ANWB, terwijl voor de *publieke* organisaties respectievelijk de De Nederlandse Bank en de universiteiten als voorbeeld kunnen dienen.

Tot de groep van niet-commerciële organisaties behoren de in dit onderzoek centraal staande non-profit organisaties. Deze non-profit organisaties kunnen dus zowel een *privaat* als een *publiek* karakter hebben. Naast de non-profit organisaties behoren de overheidsorganisaties tot de groep van niet-commerciële organisaties. Gegeven bovenstaande omschrijving van *publieke* organisaties zijn alle overheidsorganisaties per definitie *publiek*.

4.2. De theorie

In de literatuur worden een drietal normatieve theorieën gepresenteerd die het bestaan van non-profit organisaties rationaliseren, alle gebaseerd op een aantal ideaal concepten van het gedrag van organisaties in geval van een "nondistribution constraint". Een non-profit organisatie wordt in deze theorieën kader dan ook gedefinieerd als een particuliere organisatie aan wie het niet is toegestaan een geldelijk residu te distribueren. Deze theorieën vullen elkaar aan in de verklaring van het bestaan van non-profit organisaties. Onderstaand zullen deze theorieën in het kort worden besproken.

Theorie 1: Public Goods Theory

De eerste algemene theorie over de rol van de non-profit organisatie werd geformuleerd door Weisbrod (1974², 1977³) die suggereerde dat non-profit organisaties particuliere producenten van "public goods" zijn vanwege het tekortschieten van de overheid in de omvang of heterogeniteit van deze goederen. Eerder is al opgemerkt dat in de literatuur vaak geen onderscheid wordt gemaakt tussen collectieve en quasi-collectieve goederen. De in die literatuur vaak gehanteerde term "public goods" bevat beide categorieën goederen. Indien Weisbrod het in deze theorie heeft over "public goods" bedoeld hij daarmee zowel de collectieve als de quasi-collectieve goederen, aangegeven als (quasi-)collectieve goederen. De overheid kan volgens deze theorie tekortschieten in:

a) de omvang van de (quasi-)collectieve goederen

Een van de taken van de overheid is het produceren van (quasi-)collectieve goederen. De overheid zal daarbij de belangen van haar achterban proberen na te streven. Daarbij zullen de leden van de achterban, en daarmee (gemakshalve aangenomen) ook de overheid, de productie van deze goederen uit willen breiden tot het moment dat het door hen verwacht voordeel niet meer opweegt tegen het nadeel, bijvoorbeeld in de vorm van belastingbetalingen. Uitgaande van de theorie van het afnemend grensnut zal bij een steeds duurder wordende productie, het aantal mensen toenemen dat de overheidsproductie wil beperken.

Vanaf het moment dat de "mediaan-kiezer" de voordelen van de extra productie niet meer op vindt wegen tegen de nadelen hiervan, zal er, uitgaande van de rationeel handelende overheid, geen productie meer plaats vinden ("median-voter-model"). Een aantal kiezers zal de productie echter nog wel uit willen breiden, waardoor er een soort "gat in de markt" ontstaat en particuliere productie plaats kan vinden.

b) de diversificatie in (quasi-)collectieve goederen

Ook hier geldt weer dat de overheid aan de interesse van het grote publiek moet voldoen, waardoor zij streeft naar een zeker evenwicht tussen productdifferentiatie en productkosten. De particuliere non-profit organisatie kan dan ontstaan als een antwoord op heterogene voorkeuren ten aanzien van kwantiteit en/of kwaliteit. Diversificatie op basis van kwaliteit is volgens James afhankelijk van de inkomenselasticiteit: hoe groter de inkomenselasticiteit van de vraag, hoe groter de diversificatie op basis van kwaliteit.

Deze theorie is echter niet volledig. Zo is het de vraag waarom (quasi-)collectieve goederen die niet door de overheid worden bekostigd door een non-profit organisatie en niet via de markt worden voortgebracht. In het bestaan van deze non-profit organisaties wordt door bovenstaande verklaring niet voorzien. Het is duidelijk dat de "Public Goods" theorie wel een deel van het bestaan van non-profit organisaties verklaart maar nog lang niet volledig is.

[2] Weisbrod, B., "Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy". In *Altruism, Morality, and Economic Theory*, edited by Phelps, E.S., 1974. Geciteerd door: Hansmann, H., "Economic Theories of Nonprofit Organization".

[3] Weisbrod, B., "The Voluntary Non-profit Sector", 1977. Geciteerd door: Hansmann, H., "Economic Theories of Nonprofit Organization".

Theorie 2: The Contract Failure Theory

Deze theorie gaat er van uit dat non-profit organisaties het gevolg zijn van een asymmetrische informatieverdeling tussen de verschaffers van de diensten en de donateurs c.q. cliënten. In deze theorie staat de contractuele relatie tussen twee verschillende personen centraal, waarbij een asymmetrische informatieverdeling tussen beide partijen wordt verondersteld. Deze asymmetrische informatieverdeling is mede het gevolg van de omstandigheid dat de donateur/cliënt niet in staat is de kwantiteit en/of kwaliteit van het product of de dienst te beoordelen. Bovendien is het voor de cliënt vaak moeilijk de verhouding tussen output en managementinspanning vast te stellen doordat ook het toeval een rol kan spelen. Het resultaat is dus afhankelijk van twee factoren: van de inspanning en van het toeval. In het geval dat onder deze omstandigheden productie plaatsvindt in een organisatie waar de primaire doelstelling van continuïteit nader is geconcretiseerd in het streven naar winst, zal dit kunnen leiden tot "bedrog" van de kant van de producent. Als gevolg van de asymmetrische informatieverdeling zal de consument geen vertrouwen hebben in een op winst gerichte organisatie en zal hij waarschijnlijk geen contract aangaan. In geval van een non-profit organisatie is voor de managers de neiging een lagere kwaliteit te leveren veel minder aanwezig. Een lagere omvang van de kosten zal voor het management namelijk geen direct voordeel opleveren, waardoor de kwaliteit van de dienstverlening niet negatief wordt beïnvloed. De "Contract Failure" theorie is dus een theorie van de consumentverwachtingen en hoeft niet een theorie van de werkelijke uitvoering te zijn. Non-profit organisaties ontstaan nu daar waar de waarde van deze bescherming opweegt tegen de inefficiënties die deze organisatievorm met zich meebrengt, zoals daar zijn de beperkte toegang tot vermogen en de geringere druk om kostenbewust te handelen.

Beide theorieën kunnen worden gecombineerd. De "Public Goods" theorie geeft aan waarom particuliere producenten zich gaan richten op de voortbrenging van (quasi-)collectieve goederen, terwijl de "Contract Failure" theorie verklaart onder welke omstandigheden deze voortbrenging via een non-profit organisatie in plaats van een profit organisatie plaatsvindt.

De oorzaak van de beslissing van de overheid tot bekostiging van producten/diensten over te gaan en de voortbrenging plaats te laten vinden via een non-profit organisatie komt in deze theorieën niet naar voren. In dit manco wordt door de "Subsidy" theorie voorzien.

Theorie 3: The Subsidy Theory

In de praktijk is ook voor de overheid een belangrijke rol weggelegd bij de bekostiging van de non-profit organisaties. De overheid heeft dan de financiële verantwoordelijkheid over de beleidsvoering, maar delegeert de voortbrenging naar de non-profit organisaties. Redenen hiervoor kunnen zijn:

- a) De particuliere sector kan een verscheidenheid aan producten/diensten aanbieden, waartoe een bureaucratische overheidsinstelling vaak niet in staat is.
- b) Particuliere organisaties zijn vaak beter dan de overheid in staat prijzen voor hun diensten in rekening te brengen. Indien we er van uitgaan dat de totale som van inkomsten voor de non-profit organisatie gelijk blijft, betekent dit dat deze substitutie van overheidsgelden in individuele

"bijdragen/prijzen" de omvang van de bijdrage van de overheid reduceert. Dit heeft als voordeel dat de overheidskosten worden gereduceerd. Bijvoorbeeld: onderwijs.

- c) De particuliere sector heeft vaak enige financiële voordelen ten opzichte van de overheidsinstellingen. James (1986) behandelt een aantal gevallen waarin de publieke sector in bepaalde omstandigheden krachtens de wet verplicht is salarissen te betalen die boven het marktniveau liggen⁴.

Afhankelijk van controlemogelijkheden zal de overheid de productie delegeren naar een profit- dan wel een non-profit organisatie. Indien controle moeilijk te realiseren is of aan deze controle aanzienlijke kosten zijn verbonden, zal een non-profitstructuur de voorkeur verdienen. Als controle wel goed mogelijk is zal de overheid wel met profit organisaties in zee willen gaan, vaak met behulp van contracten op een "cost-plus"-basis zodat de organisatie dan als een "winstbeperkte onderneming" kan worden gezien.

Voorbeeld:

Een marktimperfectie doet zich voor in geval van de electriciteitsvoorziening. Indien de overheid de productie en distributie over zou laten aan de markt, zou de organisatie voor een capaciteit kiezen die op grond van economische overwegingen verantwoord is. Op het moment dat zich een piek in de vraag voordoet zal de beschikbare capaciteit te klein zijn om aan de totale vraag te voldoen. Vandaar dat de overheid in deze marktsituatie ingrijpt en het electriciteitsbedrijf dwingt in een bepaald aanbod te voorzien.

4.3 Een typologie van non-profit organisaties

In paragraaf 3.3 zijn de begrippen ingrijpen, bekostiging en voortbrenging uiteengezet. Met behulp van deze begrippen is een indeling naar typen goederen tot stand gekomen. Aan de hand van drie theorieën zijn een aantal noodzakelijke factoren aangegeven die het bestaan van non-profit organisaties rationaliseren. De volgende stap is nagaan of op basis van de factoren die in deze theorieën naar voren zijn gekomen een typologie van non-profit organisaties te construeren is. Met behulp van de begrippen uit paragraaf 3.3 wordt getracht de behandelde theorieën ten aanzien van het bestaan van non-profit organisaties nader te structureren.

Als eerste indelingscriterium wordt uitgegaan van de splitsing in publieke vs. private organisaties waarvoor het kenmerk van het al dan niet ingrijpen van de overheid (in het proces van de goederenvoorziening) centraal staat. Dit ingrijpen vindt plaats via het bekostigen van het productieproces. Centraal staat dus de vraag of de productie door overheidskosten wordt gedekt of niet.

Ten tweede wordt nagegaan of er sprake is van wat in de literatuur bekend staat als "separation of ownership and control". Het komt er hierbij op neer of het topmanagement van de organisatie tevens eigenaar is met de consequentie dat de gevolgen van elke beslissing voor eigen rekening komen, of dat

[4] Daartegenover staat dat private organisaties vaak in staat zijn hogere salarissen te betalen voor gespecialiseerd personeel.

er sprake is van een scheiding tussen beide posities waardoor de beslissing van de een voor rekening van de ander komt. Fama en Jensen (1983) concretiseren het begrip "separation of ownership and control" tot de situatie waarbij

"the board of directors have the power to hire, fire and compensate the top-level decision managers and to ratify and monitor important decisions"

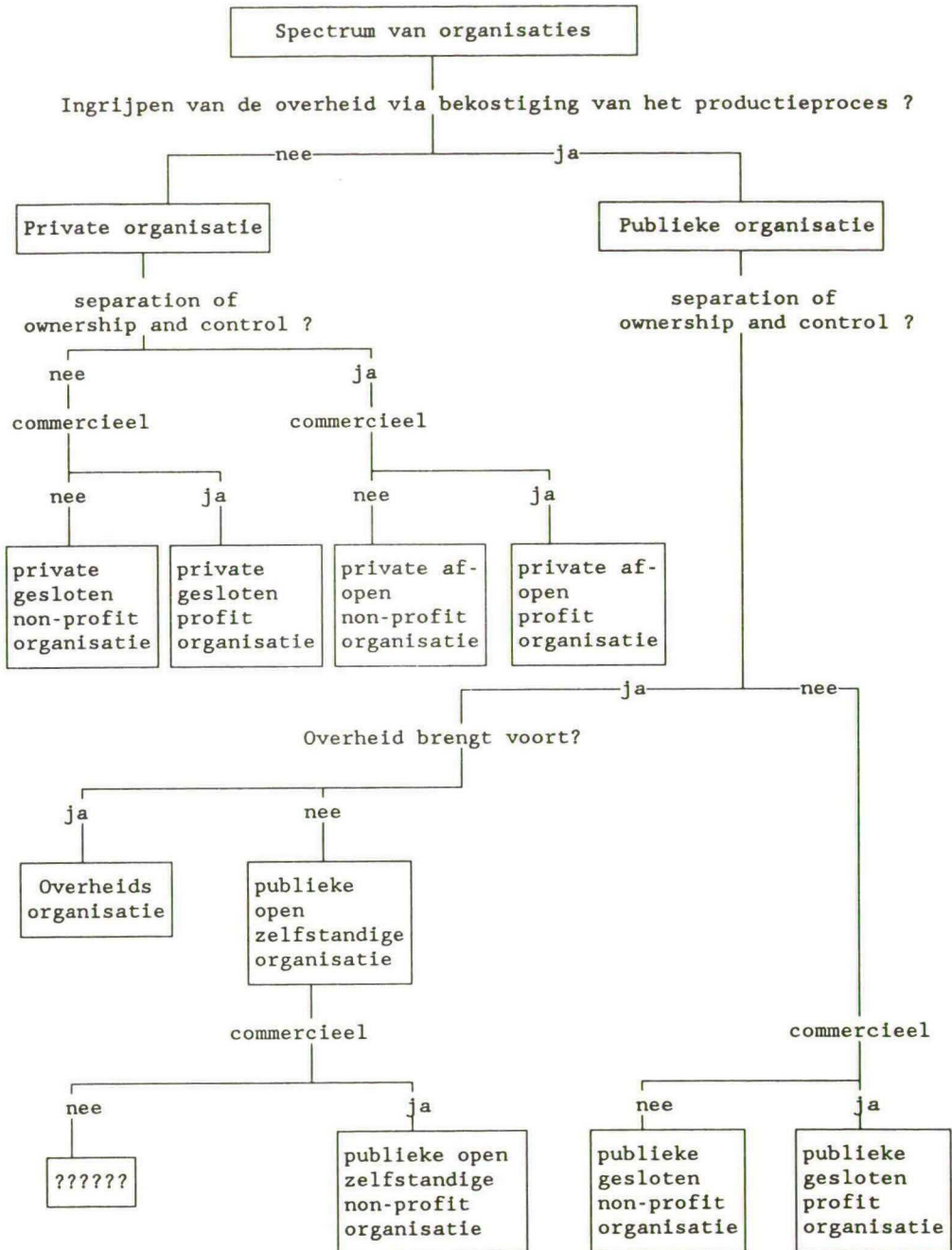
Toegesplitst op de non-profit sector is het de vraag of de bekostiger de macht heeft de top van de non-profit organisatie te benoemen of niet. Indien de bekostiger deze macht niet heeft is er geen scheiding tussen "ownership" and "control". In dat geval wordt de organisatie aangeduid als een autonome organisatie. Daartegenover staat een afhankelijke organisatie waar genoemde scheiding wel wordt aangetroffen.

Het laatste indelingscriterium betreft het al dan niet commerciële karakter van de organisatie. Hierbij is het de vraag of de organisatie een financieel-economische hoofddoelstelling heeft of niet. Tot slot wordt bij de publieke open organisaties nog nagegaan of de overheid behalve bekostiging ook besluit tot voortbrenging over te gaan of dat zij deze voortbrenging aan een zelfstandige organisatie over wil laten. Alle aspecten in ogenschouw nemend ontstaat het beeld zoals weergegeven in figuur 2.3.

Een nadeel van een typologie is dat de diverse elementen in meerdere segmenten terecht kunnen komen. Ook bovenstaande indeling lijdt aan dit euvel. Te denken valt bijv. aan een voetbalvereniging met een afdeling jeugd en een afdeling overig recreatief. De overheid kan ter stimulering van de sportbeoefening van de jeugd tot bekostiging van deze tak overgaan. Deze zelfde vereniging zal een deel van haar inkomsten betrekken uit de contributiebijdragen van haar leden. Voor bovenstaande typologie houdt dit in dat indeling van de voetbalvereniging al bij de eerste splitsing problemen oplevert: bekostigt de overheid de productie? Dit probleem wordt onderkend doch doet geen afbreuk aan de typologie. In de volgende paragraaf wordt hier op teruggekomen.

Figuur 2.3 laat zien dat er geen publieke gesloten organisaties zijn die commercieel gericht zijn. Dit zou namelijk betekenen dat de overheid ingrijpt in het evenwichtsniveau van vraag en aanbod via het bekostigen van de productie, waarbij het haar ten doel staat winst te maken. De organisatie zal in deze situatie door de politieke druk geen lang leven beschoren zijn.

De publiek open zelfstandige non-profit organisaties komen in het dagelijkse leven wel voor. Te denken valt aan allerlei stichtingen op het sociaal en cultureel terrein (bijv. "Jan van Besouw Stichting" te Goirle). Een verklaring hiervoor wordt gegeven in de "Subsidy" theorie. In deze theorie wordt namelijk aangegeven welke voordelen de non-profit organisaties ten opzichte van de overheidsinstellingen zoal hebben.



Figuur 2.3: Een indeling van non-profit organisaties

Indien echter de nadelen van het voortbrengen via een non-profit organisatie (bijv. hoge controlekosten) groter zijn dan de nadelen via het voortbrengen via een overheidsinstelling (zie Subsidy theorie) kan de overheid toch kiezen voor een overheidsinstelling. Dit is o.a. afhankelijk van de mate waarin controle uitgeoefend moet worden. De hier vermelde non-profit organisaties zullen enkel en alleen voorkomen als de kosten van het voortbrengen via non-profit organisatie's lager zijn dan de kosten van het voortbrengen via een overheidsinstelling. Het betreft hier de zgn. "non-market failures".

5. Onderzoeksobject

Aan de hand van literatuuronderzoek ten aanzien van zowel de soorten goederen als ten aanzien van de typen non-profit organisaties is een typologie van beide onderdelen tot stand gekomen. Daarbij is o.a. aandacht besteedt aan de begrippen overheidsingrijpen, bekostiging, voortbrenging en controle/beheersing.

In deze paragraaf ligt het in de bedoeling beide indelingen te combineren. Deze combinatie kan niet geheel perfect zijn om de eenvoudige reden dat niet elke organisatie goederen voortbrengt die alle aan dezelfde eigenschappen voldoen. Het in de vorige paragraaf vermelde voorbeeld van een voetbalvereniging gaf dit al aan. Indien een organisatie zowel goederen met een privaat als goederen met een quasi-collectief karakter voortbrengt, geeft een combinatie van deze indelingen de nodige problemen. Vandaar dat het beter is de bekostiging te koppelen aan een product of dienst in plaats van aan de organisatie. Indien een organisatie meerdere producten voortbrengt zou zij voor wat betreft de bekostigingsvorm in meer categorieën ingedeeld moeten worden. In deze studie worden de organisaties gerangschikt naar hun belangrijkste inkomstenbron. In relatie met het bovenstaande betekent dit dat het hoofdproduct van de organisatie als uitgangspunt en indelingscriterium wordt gebruikt (er van uitgaande dat het hoofdproduct voor de belangrijkste inkomsten zorgt). De combinatie van de goederen- en organisatieindeling ziet er als volgt uit:

* Privaat goed:

- private open profit organisatie (Albert Heijn);
- private gesloten profit organisatie (Kruidenier op de hoek);
- private gesloten non-profit organisatie (ANWB, Electriciteits maatschappij);
- private open non-profit organisatie (Voetbalclub);

* Quasi-collectief goed:

- publieke gesloten non-profit organisatie (Universiteit/Ziekenhuis);
- publieke open zelfstandige non-profit organisatie (Stichtingen op het culturele zaken; bijv. "Jan van Besouw Stichting, Goirle")
- overheidsorganisatie (Studiefinanciering);

* Collectief goed:

- overheidsorganisatie (politie);

Deze indeling kan worden gebruikt om het object van onderzoek nader te bepalen. Het onderzoek beperkt zich in het vervolg tot die organisaties:

1. waarbij de overheid middels partiële dan wel integrale bekostiging in heeft gegrepen in het proces van de goederenvoorziening. Het primaire doel van deze interventie is het evenwichtsniveau van vraag en aanbod op een maatschappelijk acceptabel niveau te brengen: **publieke organisatie**.
2. waarbij de overheid als bekostiger niet de macht over het management van de organisatie heeft. Er is m.a.w. geen sprake van "separation of ownership and control": **gesloten organisatie**.
3. die niet-commercieel zijn: **non-profit organisatie**.

Het onderzoek richt zich op **publieke gesloten non-profit organisaties** die, zoals hierboven is vastgesteld, quasi-collectieve goederen voortbrengen. Wanneer in het vervolg wordt gesproken over non-profit organisaties worden hiermee de organisaties bedoeld die aan bovenstaande kenmerken voldoen.

6. Samenvatting

In dit Research Memorandum staat het nader afbakenen van het object van onderzoek centraal. Daarvoor zijn allereerst de diverse goederen ingedeeld, resulterend in de driedeling private, quasi-collectieve en collectieve goederen. De collectieve goederen onderscheiden zich hierbij door de non-exclusiviteit bij het aanbod van deze goederen, terwijl in geval van quasi-collectieve goederen de overheid ingrijpt in het proces van de voorziening van goederen als gevolg van maatschappelijke overwegingen waarbij het haar ten doel staat het evenwichtsniveau van vraag en aanbod op een hoger niveau te brengen. Vervolgens zijn de theorieën ten aanzien van het bestaan van non-profit organisaties uiteengezet. Het blijkt dat de "Public Goods Theory", de "Contract Failure Theory" en de "Subsidy Theory" elkaar aanvullen in de verklaring van het bestaan van deze organisaties. Op basis van deze theorieën zijn de non-profit organisaties ingedeeld naar de volgende 4 factoren:

1. Ingrijpen van de overheid via de bekostiging
2. Separation of ownership and control
3. Commerciële karakter
4. Voortbrenging door de overheid.

Tot slot zijn beide indelingen met elkaar gecombineerd. De diverse goederen blijken elk door verschillende (en soms door dezelfde) organisaties te worden voortgebracht. Op basis van deze combinatie wordt besloten het onderzoek te concentreren op publiek gesloten non-profit organisaties. Het betreft hier niet-commerciële organisaties waarbij de overheid in heeft gegrepen in de goederenvoorziening om het evenwichtsniveau van vraag en aanbod te beïnvloeden. Er is hier sprake van quasi-collectieve goederen. De voortbrenging van ze organisaties brengen daarmee quasi-collectieve goederen. Er is vervolgens sprake van "separation of ownership and control" aangezien de overheid niet de macht heeft de top van de organisatie te benoemen. De overheid besluit tenslotte de voortbrenging van deze goederen niet zelf op zich te nemen maar delegeert dit naar particuliere organisaties. Indien

aan deze criteria wordt voldaan is sprake van publiek gesloten non-profit organisaties. Voorbeelden van dit soort organisaties zijn terug te vinden in de sectoren onderwijs en gezondheidszorg.

Referenties

- Anthony, R.N. & Herzlinger, R.E., *Management Control in Nonprofit Organizations*, Homewood, Illinois, 1975.
- Basu, K., *Revealed Preference of Government*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.
- Borcherding, T.E., "The causes of government expenditure growth: a survey of the U.S. evidence". *Journal of Public Economics*, 1985, blz. 359-382.
- Bron, J.A.H., "Het collectieve karakter van maatschappelijke diensten". Bijdrage in: *De economie en de maatschappelijke dienstverlening*, uitgegeven door de Stichting Zorg en Wetenschap, juni 1987.
- Buchanan, J.M. "The Achievement and The Limits of Public Choice in Diagnosing Government Failure". In: Hanusch, H., *Anatomy of Government Deficiencies*, 1983. Proceedings of a Conference held at Diessen, Germany, July 22-25, 1980.
- Cornes, R. and Sandler, T., *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Cambridge University Press, 1986.
- Douben, N.H., "Economische benadering van de maatschappelijke dienstverlening". Bijdrage in: *De economie en de maatschappelijke dienstverlening*, uitgegeven door de Stichting Zorg en Wetenschap, juni 1987.
- Eyzenga, G.R., "De non-profit organisatie als bedrijfseconomisch probleemgebied". *Financiële Leiding en Organisatie*, februari 1985, blz. 1400-1 t/m 1400-27.
- Fama, E.F. & Jensen, M.C., "Organizational Forms and Investment Decisions". *Managerial Economics Research Center Working Paper no. MERC 83-03*. Rochester, N.Y.: University of Rochester, Graduate School of Management, 1983.
- Fama, E.F. & Jensen, M.C. "Separation of Ownership and Control". *Journal of Law and Economics*, volume 26, juni 1983(a), blz. 301-326.
- Fama, E.F. & Jensen, M.C. "Agency Problems and Residual Claims". *Journal of Law and Economics*, volume 26, juni 1983(b), blz. 327-349.
- Goedhart, C., "Hoe collectief is de collectieve sector". *Openbare Uitgaven*, 1977/1.
- Groot, T.L.C.M., *Management van Universiteiten*. Dissertatie, Wolters-Noordhoff Groningen, 1988.
- Hansmann, H., "The Role of Nonprofit Enterprise". *The Yale Law Journal*, volume 89, blz. 835-901, 1980.
- Hansmann, H., "Economic Theories of Nonprofit Organization". In: Powell, W.W., *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, Yale University Press, 1987.
- Instituut voor Onderzoek en Overheidsuitgaven, *Op Waarde Geschat. Methoden en technieken ter bepaling van de consumentenwaardering van gesubsidieerde voorzieningen*. Onder redactie van: Wilms, P.J.M., 's-Gravenhage, januari 1984.
- James, E. & Rose-Ackerman, S., *The Nonprofit-enterprise in Market Economics*. Fundamentals of Pure and Applied Economics 9, 1986.
- James, E., "The Nonprofit Sector in Comparative Perspective". In: Powell, W.W., *The Nonprofit Sector:*

A Research Handbook, Yale University Press, 1987.

- Koopmans, L. en Wellink, A.H.E.M., *Overheidsfinanciën*. Stenfert Kroes, vijfde herziene druk, 1983.
- Moss Kanter, R. & Summers, D.V., "Doing Well While Doing Good: Dilemmas of Performance Measurement in Nonprofit Organizations and the Need for a Multiple-Constituency Approach". In: Powell, W.W., *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, Yale University Press, 1987.
- Mueller, D.C., "The Growth of Government". IMF Staff Papers, Jrg 34, no.1, march 1987, blz. 115-149.
- Musgrave, R.A. en Musgrave, P.B., *Public Finance in Theory and Practice*, McGraw-Hill Book Company, second edition, 1976.
- Musgrave, R.A., "A Brief History of Fiscal Doctrine". *Handbook of Public Economics*, vol. 1, blz. 1-59. Edited by Auerbach, A.J. and Feldstein, M. Elsevier Science Publishers B.V., 1985.
- Nuyens, W.F.J., "De markt van de welzijnszorg". In: Lapré, R.M. (red.), *De economie van de welzijnszorg*, Samson Sociale en Culturele Reeks, blz. 68-81, 1976.
- Ritzen, J.J.M., "Over de beheersbaarheid van de kwartaire sector". In: Wolfson, D.J. (red.), *Naar een beheersbare collectieve sector*. Kluwer Deventer, 1981.
- Ruys, P.H.M., *Public goods and decentralization*, Tilburg University Press, 1974.
- Ruys, P.H.M. en Heuvel, P.J. van den, *Structurele ontwikkeling van het openbaar vervoer: organisatie en financiering op langere termijn*. Rapport uitgebracht in opdracht van de Coördinatiecommissie Koninklijke Nederlandse Vereniging van Transport Ondernemingen - Nederlandse Spoorwegen, augustus 1985.
- Ruys, P.H.M., "Industries with private and public enterprises", *European Economic Review*, 1988.
- Salomon, L.M., "Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations". In: Powell, W.W., *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, Yale University Press, 1987.
- Samuelson, P.A., "The Pure Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics*, vol. 36, 1954, blz. 387-389.
- Steinberg, R. "Nonprofit Organizations and the market". In: Powell, W.W., *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, Yale University Press, 1987.
- Weisbrod, B. *The Nonprofit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, 1988.
- Winfrey, J.C., *Public Finance: Public Choice and The Public Economy*, 1973.
- Wolf, C.W., "A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis". *Journal of Law and Economics*, vol. 22, 1979, blz. 107-139.
- Wolf, C.W., "Economic Efficiency and Inefficient Economics". *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 11, no. 1, blz. 71-82, 1979.

IN 1989 REEDS VERSCHENEN

- 368 Ed Nijssen, Will Reijnders
"Macht als strategisch en tactisch marketinginstrument binnen de distributieketen"
- 369 Raymond Gradus
Optimal dynamic taxation with respect to firms
- 370 Theo Nijman
The optimal choice of controls and pre-experimental observations
- 371 Robert P. Gilles, Pieter H.M. Ruys
Relational constraints in coalition formation
- 372 F.A. van der Duyn Schouten, S.G. Vanneste
Analysis and computation of (n,N)-strategies for maintenance of a two-component system
- 373 Drs. R. Hamers, Drs. P. Verstappen
Het company ranking model: a means for evaluating the competition
- 374 Rommert J. Casimir
Infogame Final Report
- 375 Christian B. Mulder
Efficient and inefficient institutional arrangements between governments and trade unions; an explanation of high unemployment, corporatism and union bashing
- 376 Marno Verbeek
On the estimation of a fixed effects model with selective non-response
- 377 J. Engwerda
Admissible target paths in economic models
- 378 Jack P.C. Kleijnen and Nabil Adams
Pseudorandom number generation on supercomputers
- 379 J.P.C. Blanc
The power-series algorithm applied to the shortest-queue model
- 380 Prof. Dr. Robert Bannink
Management's information needs and the definition of costs, with special regard to the cost of interest
- 381 Bert Bettonvil
Sequential bifurcation: the design of a factor screening method
- 382 Bert Bettonvil
Sequential bifurcation for observations with random errors

- 383 Harold Houba and Hans Kremers
Correction of the material balance equation in dynamic input-output models
- 384 T.M. Doup, A.H. van den Elzen, A.J.J. Talman
Homotopy interpretation of price adjustment processes
- 385 Drs. R.T. Frambach, Prof. Dr. W.H.J. de Freytas
Technologische ontwikkeling en marketing. Een oriënterende beschouwing
- 386 A.L.P.M. Hendrikx, R.M.J. Heuts, L.G. Hoving
Comparison of automatic monitoring systems in automatic forecasting
- 387 Drs. J.G.L.M. Willems
Enkele opmerkingen over het inversificerend gedrag van multinationale ondernemingen
- 388 Jack P.C. Kleijnen and Ben Annink
Pseudorandom number generators revisited
- 389 Dr. G.W.J. Hendrikse
Speltheorie en strategisch management
- 390 Dr. A.W.A. Boot en Dr. M.F.C.M. Wijn
Liquiditeit, insolventie en vermogensstructuur
- 391 Antoon van den Elzen, Gerard van der Laan
Price adjustment in a two-country model
- 392 Martin F.C.M. Wijn, Emanuel J. Bijnen
Prediction of failure in industry
An analysis of income statements
- 393 Dr. S.C.W. Eijffinger and Drs. A.P.D. Gruijters
On the short term objectives of daily intervention by the Deutsche Bundesbank and the Federal Reserve System in the U.S. Dollar - Deutsche Mark exchange market
- 394 Dr. S.C.W. Eijffinger and Drs. A.P.D. Gruijters
On the effectiveness of daily interventions by the Deutsche Bundesbank and the Federal Reserve System in the U.S. Dollar - Deutsche Mark exchange market
- 395 A.E.M. Meijer and J.W.A. Vingerhoets
Structural adjustment and diversification in mineral exporting developing countries
- 396 R. Gradus
About Tobin's marginal and average q
A Note
- 397 Jacob C. Engwerda
On the existence of a positive definite solution of the matrix equation $X + A^T X^{-1} A = I$

- 398 Paul C. van Batenburg and J. Kriens
Bayesian discovery sampling: a simple model of Bayesian inference in auditing
- 399 Hans Kremers and Dolf Talman
Solving the nonlinear complementarity problem
- 400 Raymond Gradus
Optimal dynamic taxation, savings and investment
- 401 W.H. Haemers
Regular two-graphs and extensions of partial geometries
- 402 Jack P.C. Kleijnen, Ben Annink
Supercomputers, Monte Carlo simulation and regression analysis
- 403 Ruud T. Frambach, Ed J. Nijssen, William H.J. Freytas
Technologie, Strategisch management en marketing
- 404 Theo Nijman
A natural approach to optimal forecasting in case of preliminary observations
- 405 Harry Barkema
An empirical test of Holmström's principal-agent model that tax and signally hypotheses explicitly into account
- 406 Drs. W.J. van Braband
De begrotingsvoorbereiding bij het Rijk
- 407 Marco Wilke
Societal bargaining and stability
- 408 Willem van Groenendaal and Aart de Zeeuw
Control, coordination and conflict on international commodity markets
- 409 Prof. Dr. W. de Freytas, Drs. L. Arts
Tourism to Curacao: a new deal based on visitors' experiences
- 410 Drs. C.H. Veld
The use of the implied standard deviation as a predictor of future stock price variability: a review of empirical tests
- 411 Drs. J.C. Caanen en Dr. E.N. Kertzman
Inflatieneutrale belastingheffing van ondernemingen
- 412 Prof. Dr. B.B. van der Genugten
A weak law of large numbers for m-dependent random variables with unbounded m
- 413 R.M.J. Heuts, H.P. Seidel, W.J. Selen
A comparison of two lot sizing-sequencing heuristics for the process industry

- 414 C.B. Mulder en A.B.T.M. van Schaik
Een nieuwe kijk op structuurwerkloosheid
- 415 Drs. Ch. Caanen
De hefboomwerking en de vermogens- en voorraadaftrek
- 416 Guido W. Imbens
Duration models with time-varying coefficients
- 417 Guido W. Imbens
Efficient estimation of choice-based sample models with the method of moments
- 418 Harry H. Tigelaar
On monotone linear operators on linear spaces of square matrices

IN 1990 REEDS VERSCHENEN

- 419 Bertrand Melenberg, Rob Alessie
A method to construct moments in the multi-good life cycle consumption model
- 420 J. Kriens
On the differentiability of the set of efficient (μ, σ^2) combinations in the Markowitz portfolio selection method
- 421 Steffen Jørgensen, Peter M. Kort
Optimal dynamic investment policies under concave-convex adjustment costs
- 422 J.P.C. Blanc
Cyclic polling systems: limited service versus Bernoulli schedules
- 423 M.H.C. Paardekooper
Parallel normreducing transformations for the algebraic eigenvalue problem
- 424 Hans Gremmen
On the political (ir)relevance of classical customs union theory
- 425 Ed Nijssen
Marketingstrategie in Machtsperspectief
- 426 Jack P.C. Kleijnen
Regression Metamodels for Simulation with Common Random Numbers: Comparison of Techniques
- 427 Harry H. Tigelaar
The correlation structure of stationary bilinear processes
- 428 Drs. C.H. Veld en Drs. A.H.F. Verboven
De waardering van aandelenwarrants en langlopende call-opties
- 429 Theo van de Klundert en Anton B. van Schaik
Liquidity Constraints and the Keynesian Corridor
- 430 Gert Nieuwenhuis
Central limit theorems for sequences with $m(n)$ -dependent main part
- 431 Hans J. Gremmen
Macro-Economic Implications of Profit Optimizing Investment Behaviour
- 432 J.M. Schumacher
System-Theoretic Trends in Econometrics
- 433 Peter M. Kort, Paul M.J.J. van Loon, Mikuláš Luptacik
Optimal Dynamic Environmental Policies of a Profit Maximizing Firm
- 434 Raymond Gradus
Optimal Dynamic Profit Taxation: The Derivation of Feedback Stackelberg Equilibria

- 435 Jack P.C. Kleijnen
Statistics and Deterministic Simulation Models: Why Not?
- 436 M.J.G. van Eijs, R.J.M. Heuts, J.P.C. Kleijnen
Analysis and comparison of two strategies for multi-item inventory
systems with joint replenishment costs
- 437 Jan A. Weststrate
Waiting times in a two-queue model with exhaustive and Bernoulli
service

Bibliotheek K. U. Brabant



17 000 01066406 9